

3 1761 11637618 7

CAI
MH
-P11

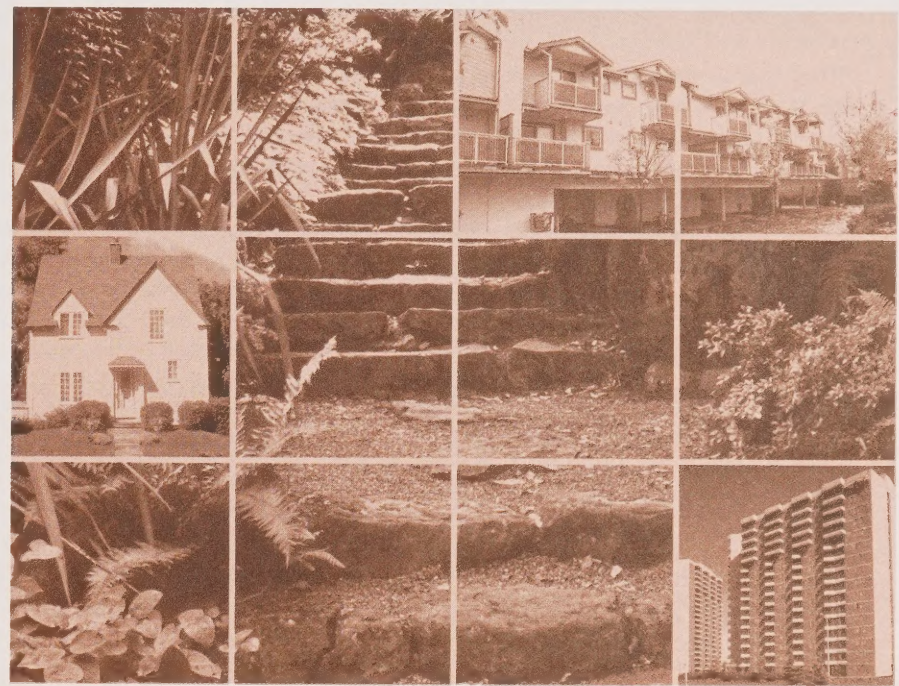


PARTNERSHIP COURIER Supplement

SPRING 2003

CMHC Announces NEW TOOL KIT For Affordable Housing Proponents

CMHC has announced a new package of innovative measures to encourage and support a broader range of partnerships in the production of affordable housing at the community level. The package, described in this supplement, offers housing proponents a choice of options to meet the housing needs of their communities.



"We know that no two communities are alike and that housing solutions are as varied as the needs that created them. That is why we have designed this package of tools to be so flexible," said Denise Van Herk, Acting Manager of CMHC's Partnership Centre.

"More housing proponents, including the private and non-profit sectors, will have access to this expanded range of partnership tools," she said. "As long as the objective of creating affordable housing is met, we invite and encourage participation from everyone who is up to the challenge".

"We recognize that housing proponents who bring resources to the table to make their housing affordable are helping CMHC to achieve its public policy objectives. The more affordable the housing they produce, the wider the range of tools we can make available," she said.

What's New

Seed funding and capacity development training are new. CMHC partnership consultation service are being expanded with more staff on hand to provide expertise and advice earlier in the project development process.

(continued on page 2)



HOME TO CANADIANS
Canada

New Tool Kit

(continued from cover)

CMHC's interest-free Proposal Development Funding (PDF) loans are available for affordable housing projects. The loan limit goes up from \$75,000 to \$100,000 and proponents may not have to repay the entire loan.

CMHC's mortgage loan insurance is also an important part of the package. The Corporation is introducing flexibilities to both its rental and homeownership products. Larger loans, reduced insurance premiums and recognition of a greater range of equity contributions highlight the new insurance options.

Why CMHC Made Changes

Deborah Taylor, CMHC's Assisted Housing Director, said
"The Corporation developed its new products and improved others in response to widespread feedback from organizations with an interest in affordable housing."

"They told us we could do more to support the efforts of communities to produce affordable housing. They also said that the absence of new social housing programs resulted in some communities losing the capacity they once had to address their housing problems. We also heard that the rules and requirements of our mortgage loan insurance were too rigid and created obstacles for groups trying to finance affordable housing."

"So we have created the tools our partners told us they need to deliver affordable housing. We now have better defined criteria for partnership business, including a clear definition of what we mean by "affordable housing," she said.

WHAT CMHC MEANS BY . . .

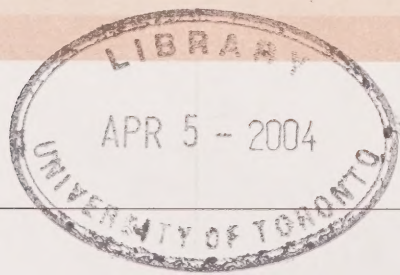
AFFORDABLE – CMHC determines affordability by the rent or sale price of the partnership project as compared to the market rents or prices for units of similar size and design in the same housing market. For both rental and ownership housing, units must be modest in size and design. The more affordable the housing project, the wider the range of benefits offered by CMHC.

A rental project is "affordable" if the rents for the majority of the units are below a limit established by CMHC. There are actually two levels of affordability. CMHC sets level 1 limits at the 80th percentile of rents for similar units in the market. The level 2 rents are set at the 65th percentile. Housing providers can look up the level 1 and 2 rent limits for their intended housing market on a chart published by CMHC. They can gain access to the chart via CMHC's Web site www.cmhc.ca or by calling 1 800 668-2642.

An ownership unit is "affordable" if the purchase price is below that of a similar type, size, and bedroom count in the subject housing market.

COMMUNITY-BASED HOUSING – Units produced by residents of a community for themselves or for other members of the same community, with support from the geographic community in which the housing is located.

INNOVATIVE – A housing project proposal can be considered innovative if it involves an original or non-conventional approach to addressing a housing need or demand, and /or if it will test the feasibility of a housing concept that has been tried elsewhere but is new to your geographic area.



CMHC ENHANCES MORTGAGE INSURANCE TO PROMOTE AFFORDABLE RENTAL AND OWNERSHIP HOUSING

CMHC has enhanced its mortgage loan insurance products to encourage the creation of more affordable housing. The changes offer a more flexible approach to builders, developers, non-profit groups and co-operatives who want to create affordable housing for rent or ownership.

"We are offering flexibilities in the form of larger loans, lower mortgage insurance premiums and recognition of a greater range of homeowner equity contributions," said Debra Darke, National Manager Underwriting. "The degree to which these flexibilities are available to individual borrowers depends on the level of project affordability."

Ms. Darke said "CMHC is doing its part to encourage affordable housing partnerships while respecting the corporation's commercial mandate."

"We now have a partnership product that gives our clients a menu of options so they can tailor their loan financing to their needs and circumstances. That's what we mean by flexibility."

New Options For Affordable Rental Projects

CMHC is making the new underwriting flexibilities available for new rental housing projects that are modest in size and design and have affordable rents. The new provisions will be available to any borrower – non-profit or for-profit – who meets the basic eligibility criteria.

Lower Premiums – CMHC is discounting its mortgage insurance premiums for proponents who build affordable rental units. They will be able to choose to have a discounted premium or other underwriting flexibilities, including higher loan amounts. CMHC is also introducing a premium credit system to motivate the private sector to contribute to the development of non-profit affordable housing projects in return for a reduction in the mortgage insurance premiums payable on a future CMHC-insured loan.

Less Equity and Higher Loans – Ms. Darke said clients have told CMHC that raising sufficient equity is one of the greatest challenges facing them when building new affordable housing. The equity requirement has now been reduced. Until the end of 2006, CMHC is permitting loans on affordable projects for as much as 95 per cent of the value of the project.

At the same time, the Corporation is allowing greater flexibility in cash flow requirements, loan advancing and repayment. Debt coverage requirements using a project's actual rents will vary according to the project's level of affordability, which means many new rental projects will qualify for larger insured loans.

Borrowers who choose to pay premium surcharges can have rental achievement holdbacks waived and their amortization periods extended up to 40 years.

New Options for Ownership

CMHC will consider bulk proposals from sponsors for affordable ownership housing projects of five or more units. These units do not have to be on the same site.

"With respect to ownership housing, our key enhancements relate to equity requirements," said Ms. Darke. "Greater flexibility in what can be used as a downpayment or equity will be permitted. For example, potential homeowners or a third party can contribute labour in lieu of a downpayment. We will also recognize equity borrowed from a partnership sponsor. In the case of rent-to-own projects, a portion of market rents will also count as equity as will grants from organizations other than government.

CMHC will permit amortization periods of up to 35 years and more flexibility with gross debt service ratios under certain circumstances.



CMHC Introduces **SEED FUNDING** To Nurture EARLY STAGE PROJECTS

CMHC Seed Funding offers financial assistance to housing proponents at the beginning stages of development for housing projects that will be affordable, or innovative or community-based or reflect some combination of the three.

Seed Funding is offered hand in hand with another CMHC initiative – capacity Development Training.

"Seed Funding, in conjunction with capacity development training, can equip would-be housing providers with the funds and know-how to collect solid evidence of the need and demand in their communities," commented Denise Van Herk, Acting Manager of CMHC's Partnership Centre.

"Armed with a business plan, these proponents will be better prepared to drum up community support and search out the resources they need to turn their ideas into bricks and mortar," she said.

What Seed Funding Can Pay For

Up to \$20,000 per project is available to help with a variety of early stage activities. Up to \$10,000 is provided as a grant and up to \$10,000 is a repayable, interest-free loan. The money can help pay for:

- ☐ market studies to evaluate need and demand for the type of project proposed
- ☐ development of a business plan,
- ☐ evaluation of procurement options
- ☐ property inspections
- ☐ preparation of specifics for renovations, and
- ☐ preliminary architectural drawings.

Seed Funding is available to non-profit organizations, housing co-operatives, First Nations, private entrepreneurs, or any individual or group of people who intend to develop housing, as incorporated or unincorporated bodies.

Act Now! First Proposal Call May 1 to July 2, 2003

CMHC will allocate resources to the most worthy projects through a proposal call process that will occur at least once a year. The first is

already underway and application packages are available at CMHC's Web site, www.cmhc.ca, from the Partnership Representative in your area or by calling 1 800 668-2642. The next call for proposals will occur in early 2004.

Funding Conditions

Seed Funding recipients enter into an agreement with CMHC that spells out the split between loan and grant, the activities for which the money is provided and sets a time frame for completing these activities. CMHC will evaluate recipients to determine their need for training. If there is a need, recipients must take CMHC's Capacity Development Training, which is paid for by CMHC. It gives housing providers the information and skills they need to organize themselves and to develop and manage housing projects in their communities.

Raised Ceiling, Partial Forgiveness Define Revamped PDF LOANS

They used to be restricted to \$75,000, but now eligible proponents of affordable housing can obtain interest-free loans up to \$100,000 from CMHC's Proposal Development Fund (PDF).

CMHC has also announced it will forgive a portion of PDF loans when proponents are successful at producing projects that add to the stock of affordable housing, as defined by CMHC. The actual rent limits used to define affordability vary from one housing market to another. (see the explanation of "Affordable" on page 2). Housing providers can look up applicable rent limits for their communities on a chart published by CMHC or they can seek the help of their local CMHC Partnership representatives.

Two Levels of Forgiveness — 20% and 35%

CMHC has introduced forgiveness to encourage projects with below market rents so it has geared the amounts of forgiveness to the degree of affordability as reflected in actual rental rates. When the majority of a project's units rent at rates below CMHC's level 1 rent limit, borrowers are only required to pay back 80 per cent of the loan (20 per cent forgiveness). If proponents deliver housing where rents fall within CMHC's level 2 limits, only 65 per cent of the loan is repayable (35 per cent forgiveness).

Who and What is Eligible

In the past, PDF loans were limited to non-profit housing sponsors. With its renewed focus on affordable housing, CMHC's Partnership Centre is more concerned about increasing the supply of affordable housing and is willing to support any proponent who can help achieve that goal. As a result, any proponent of affordable housing, can apply for a PDF loan, including the private and non-profit housing sectors.

The interest-free loan helps proponents cover the costs of bringing their affordable housing proposals to the point where they can obtain the financing needed to build their projects. These loans support projects that are farther along in their development than those in their initial stages, where Seed Funding is appropriate.

To ensure PDF loans benefit as many housing project proponents as possible, CMHC is restricting them to projects that are not dependent upon support under the terms of a federal-provincial or federal-territorial Affordable housing agreement. These agreements already permit provinces

and territories to provide funds that pay for the types of costs covered by PDF loans. Also, as CMHC's PDF budget is limited, the fairest thing to do is restrict PDF loans to proponents who have no other funding option.

How Repayment Works

When a project proceeds, the PDF loan is repaid out of the project's capital financing. If a proponent is successful at producing housing but, despite best intentions, is unable to achieve rents low enough to meet CMHC's definition of "affordable", the entire loan principal has to be repaid. Otherwise, the forgivable feature kicks in. In any case, CMHC will not charge interest on a PDF loan.

The Application Process

To obtain an application package, visit CMHC's Web site at www.cmhc.ca, contact the Partnership Representative in your area or phone 1 800 668-2642. Applications require a detailed description of the project. CMHC's Partnership representatives are ready to help applicants with this and other aspects of the process.

PDF LOANS

CAPACITY DEVELOPMENT TRAINING

Nation-Wide Courses Will Build Grass-Roots Expertise To Deliver And Manage Affordable Housing

Housing projects that succeed often depend on a team of people-usually volunteers contributing many unpaid hours - who collectively provide the necessary skills, expertise and commitment. The ability to attract and retain skilled, dedicated volunteers is therefore a critical success factor.

A key to boosting Canada's affordable housing stock is having organizations in place that can successfully develop and deliver such housing. This fundamental fact prompted CMHC to introduce "capacity development training".

"There are a lot of people in Canada who care about housing but just don't know where to start," observed Denise Van Herk, Acting Manager

of CMHC's Partnership Centre. "They have expertise, such as accounting or management, but may not know how to transfer those skills to the creation of housing. That's where this training can make a difference."

Capacity Development Training will help housing provider groups acquire the information and skills they need to build teams that can successfully develop and manage housing in their communities. Recipients of Seed Funding will have first priority for this training, if they need it.

Training Content

The training is divided into these main modules:

Organizational Development to help housing proponents have a good understanding of their roles and responsibilities, their liabilities and their organization's legal obligations.

Housing Project Development to provide an explanation of what is involved in developing a housing project and the process that is followed. Students will be taught:

- how to understand community housing needs through market assessment
- how to determine the best procurement option by evaluating new construction versus acquisition and renovation of an existing building

- how to analyze project viability
- how to lever funds, find partners and access financing
- an overview of the design and tender process, and
- an overview of construction and renovation process.

Housing Project Management to ensure project stability over time. Provide an overview of housing project management and maintenance, including financial aspects such as planning and budgeting for building maintenance, repairs and upgrades. It also covers landlord and tenant responsibilities.

The Partnership Centre anticipates that this training, especially when delivered to Seed Funding Recipients, will directly tie into actual project development. At each stage of training, participants will apply what they have learned directly to their own group's housing project. For example, as they learn how to develop a business plan, they will write real ones based on the requirements of their own projects.



CMHC CONSULTATION SERVICES

More People Available Earlier To Guide Your Housing Project

There really is no substitute for good advice delivered in a timely manner. Just ask any member of a housing proponent group who has called upon a CMHC partnership representative for help in the last decade or so. They will say that having a partnership rep in your corner is like having a skilled navigator on board as you sail into unknown waters. So what could be better than such a service? More of it.

That is exactly what CMHC is offering as part of its New Affordable Housing Tool Kit. Through each of its five business centres across the country, the Corporation is expanding the consultation services it provides housing proponents. What this means is more people to answer questions and provide guidance and a service that is available to proponents earlier in their project development process.

The expertise available, either directly from Partnership representatives, or through their colleagues in CMHC, covers every facet of project development. They can help you with matters such as:

- **Networking** – CMHC can introduce you to potential project partners who can help with proposal development, fund-raising, financing, construction and project management.
- **Financing** – Before you approach a lender, CMHC experts will meet with you to review your project proposal and they will provide guidance to help you obtain your financing.
- **Market Analysis** – CMHC has up-to-date information on housing market developments, demographic and socio-economic influences on housing demand and rental vacancy rates, all the factors you must weigh as you develop your project.
- **Housing Research** – CMHC has a superb research collection to help Canadians understand and improve the technical, environmental and social aspects of housing. Information like this could help you plan your project.

• **Housing Seminars and Workshops**

Partnership representatives and other CMHC colleagues are regular presenters at conferences and workshops where they describe affordable housing partnerships best practices. They can also put you in touch with successful housing providers who are willing to share their experiences with your group.

• **Community Meetings** – Partnership reps often go to meetings in communities such as yours to explain the housing development process and services available from CMHC.

• **Information Sources** – This newsletter, *Partnership Courier*, highlights housing partnership best practices, the latest housing research findings and other matters of interest to housing providers. Subscriptions are free.

CMHC Partnership reps and colleagues are available for consultations either by phone or in one-on-one meetings with your housing group. For more information visit the CMHC Web site, www.cmhc.ca or call 1 800 668-2642.

Who We Are

The Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing is a community-focused, experienced team within Canada Mortgage and Housing Corporation. We provide a network of housing partnership experts whose mission is to help communities like yours make informed decisions about affordable housing development. The *Partnership Courier* chronicles the activities of the Centre and provides best practice information about housing-related matters to assist and inspire those who work for the cause of affordable housing for Canadians.

How to Reach Us:

The Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing, Assisted Housing Division, CMHC
700 Montreal Road
Ottawa, Ontario K1A 0P7
Fax: (613) 748-4879
www.cmhc-schl.gc.ca

Acting Manager: Denise Van Herk, (613) 748-4690; dvanherk@cmhc-schl.gc.ca
Senior Officer: Terrence Hodgkinson, (613) 748-2300 ext. 3765; thodkins@cmhc-schl.gc.ca
Senior Officer: Promotion: Sylvie Rancourt, (613) 748-2391; srancour@cmhc-schl.gc.ca
Business Administrator: Sylvie Cusson, (613) 748-2295; scusson@cmhc-schl.gc.ca

Regional Partnerships Centre Contacts

Atlantic

Audrey Moritz, (902) 426-8430
Fax: (902) 426-9991, amoritz@cmhc-schl.gc.ca

Quebec

Marie Murphy, (514) 283-2203, mmurphy@cmhc-schl.gc.ca
Albano Gidaro, (514) 283-2222
Fax: (514) 496-9521, agidaro@cmhc-schl.gc.ca

Ontario

Patricia Barrett, (416) 218-3341, pbarrett@cmhc-schl.gc.ca
Brett Barnes, (416) 250-3288
Fax: (416) 250-3204, bbarnes@cmhc-schl.gc.ca

Prairie, Nunavut and NWT

Bill Joyner, (403) 515-3011, bjoyner@cmhc-schl.gc.ca
Marion Belke, (403) 515-2962
Fax: (403) 515-2930, mbelke@cmhc-schl.gc.ca

British Columbia/Yukon

Steve Hall, (604) 737-4118
Fax: (604) 737-4124, shall@cmhc-schl.gc.ca

Canadian Housing Information Centre

(613) 748-2367 or 1 800 668-2642
Fax: (613) 748-4069

How to Order CMHC Publications/Reports

1 800 668-2642 (within Canada)
(613) 748-2003 (international)
Telephone device for the deaf: (613) 748-2447

Le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation est constitué d'une équipe expérimentée, axée sur la collectivité, au sein de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il offre un réseau d'experts du partenariat dans le domaine de l'habitation dont la mission est d'aider les collectivités comme la vôtre à prendre des décisions éclairées dans la réalisation d'un projet de logement abordable. Le *Courrier du partenariat* fait la chronique des activités du Centre et met en évidence les meilleures pratiques de partenariats dans le domaine de l'habitation afin d'aider et d'inspirer ceux qui travaillent à la production de logements abordables au Canada.

Comment nous joindre

Le Centre canadien du partenariat
public-privé dans l'habitation
Division de l'aide au logement, SCHL
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7
Télécopieur : (613) 748-4879
www.cmhc-schl.gc.ca

Directrice intermédiaire : Denise Van Herk, (613) 748-4690; dvanherk@cmhc-schl.gc.ca
Agent principal : Terrence Hodkinson, (613) 748-2300 ext. 3765; thodkins@cmhc-schl.gc.ca
Agente principale, Promotions : Sylvie Rancourt, (613) 748-2391; srancour@cmhc-schl.gc.ca
Administratrice des activités : Sylvie Cusson, (613) 748-2295; scusson@cmhc-schl.gc.ca

Représentants régionaux - Partenariats :

Atlantique :
Audrey Moritz, (902) 426-8430
Télé : (902) 426-9991, amoritz@cmhc-schl.gc.ca

Québec :
Marie Murphy, (514) 283-2203, mmurphy@cmhc-schl.gc.ca
Albano Gidaro, (514) 283-2222
Télé : (514) 496-9521, agidaro@cmhc-schl.gc.ca

Ontario :
Patricia Barrett, (416) 218-3341, pbarrett@cmhc-schl.gc.ca
Brett Barnes (416) 250-3288
Télé : (416) 250-3204, bbarnes@cmhc-schl.gc.ca

Prairies, Nunavut et T.N.-O. :
Bill Joyner, (403) 515-3011, bjoyner@cmhc-schl.gc.ca
Marion Belke, (403) 515-2962
Télé : (403) 515-2930; mbeike@cmhc-schl.gc.ca

Colombie-Britannique et Yukon :
Steve Hall, (604) 737-4118
Télé : (604) 737-4124, shall@cmhc-schl.gc.ca

Centre canadien de documentation sur l'habitation

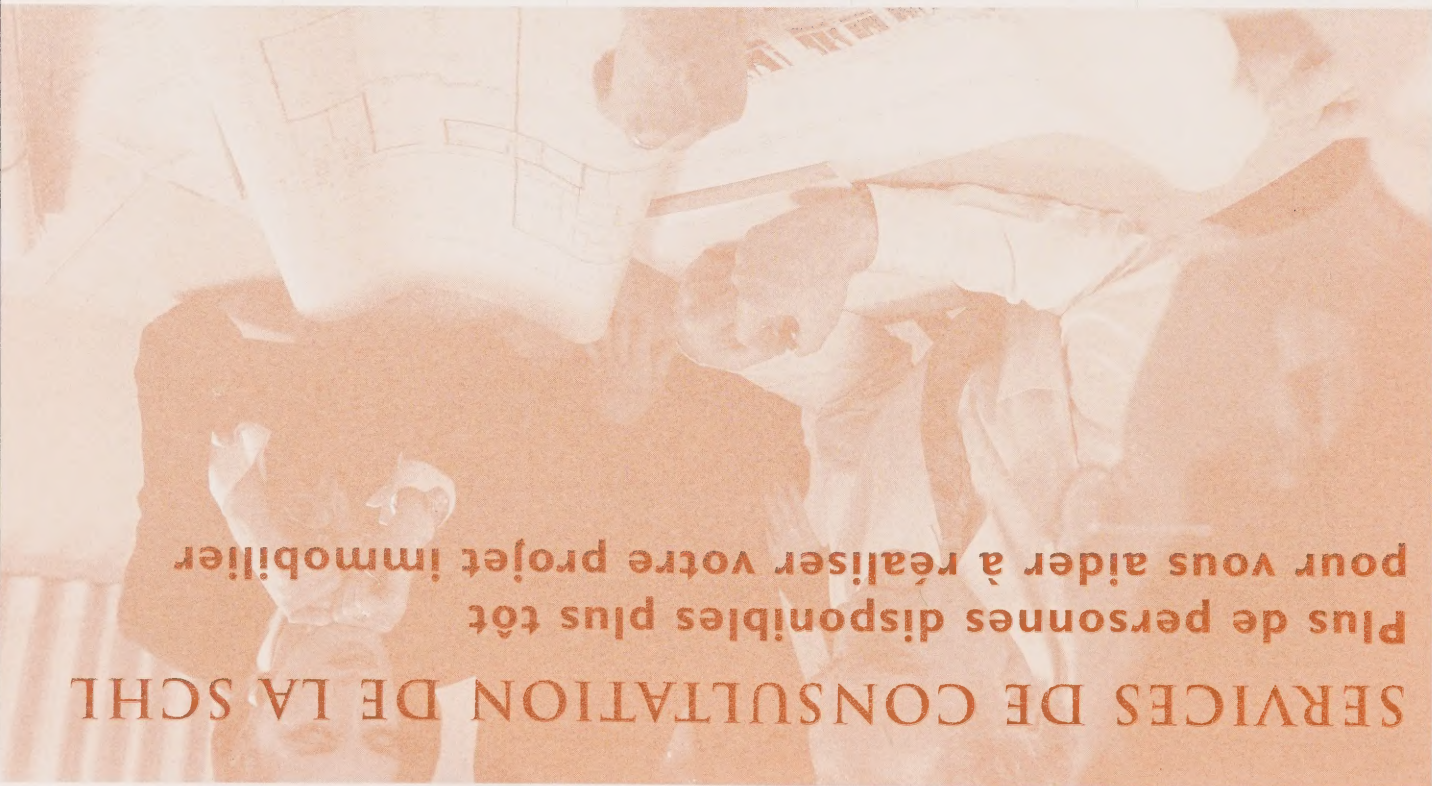
(613) 748-2367 ou 1 800 668-2642
Télécopieur : (613) 748-4069

Pour commander des publications et des rapports de la SCHL

1 800 668-2642 (au Canada)
(613) 748-2003 (international)
Appareil de télécommunications pour malentendants : (613) 748-2447

SERVICES DE CONSULTATION DE LA SCHL

Plus de personnes disponibles plus tôt pour vous aider à réaliser votre projet immobilier



Rien ne vaut un conseil judicieux en temps opportun. Parlez-en aux promoteurs immobiliers qui ont eu recours à l'aide d'un représentant en partenariat de la SCHL au cours des 10 dernières années. Ils vous diront sans doute que de pouvoir compter sur un représentant en partenariat, c'est un peu comme avoir à son bord un bon capitaine lorsqu'on navigue sur une mer inconnue. Quoi de mieux qu'un excellent service ? Un excellent service exactement au bon moment.

Voilà précisément ce que vous offre la SCHL dans sa trousse d'outils pour encourager la création de logements abordables. En effet, la Société multiplie les services de consultation offerts aux promoteurs immobiliers dans ses cinq centres d'affaires. En d'autres termes, cela signifie que plus de personnes seront disponibles pour répondre à vos questions et vous conseiller, et ce, plus tôt dans le processus de réalisation de vos projets.

L'expertise offerte par les représentants en partenariat et d'autres spécialistes de la SCHL couvre tous les aspects du développement d'un projet. Ils peuvent vous aider notamment dans les domaines suivants :

- **Réseautage** – la SCHL peut vous présenter des partenaires éventuels pour vous aider dans l'élaboration du projet, la collecte de fonds, le financement, la construction et la gestion du projet.
- **Financement** – les experts en assurance hypothécaire de la SCHL vous rencontreront pour examiner votre projet et vous conseiller sur le financement avant même que vous ayez vu votre prêteur.
- **Analyse de marché** – la SCHL dispose d'information à jour sur l'évolution des marchés du logement et l'influence des facteurs démographiques et socio-économiques sur la demande et les taux d'occupation des logements locaux ; autrement dit, toute l'information que vous devez posséder pour mener à bien votre projet.
- **Recherche sur le logement** – la SCHL met à la disposition des Canadiens une superbe collection de travaux de recherche qui les aide à comprendre et à améliorer les dimensions techniques, économiques, logement ; les travaux de recherche environnementaux et sociaux du SCHL peuvent vous aider à planifier adéquatement vos projets.

- **Séminaires et ateliers sur l'habitation** – les représentants en partenariat et d'autres spécialistes de la SCHL participent régulièrement à des conférences et des ateliers où ils présentent des pratiques exemplaires en matière de partenariat ; ils peuvent également vous mettre en contact avec des fournisseurs de logements qui sont prêts à vous faire part de leur expérience.
- **Réunions communautaires** – les représentants en partenariat se rendent souvent dans les collectivités pour expliquer le processus de création de logements et les services offerts par la SCHL.
- **Sources d'information** – le Courrier du partenariat est un bulletin qui présente des pratiques exemplaires en matière de partenariat et les résultats des plus récentes recherches en habitation ; il traite également d'autres sujets d'intérêt pour les fournisseurs de logements ; l'abonnement est gratuit.

Les représentants en partenariat de la SCHL et leurs collègues peuvent vous conseiller par téléphone ou lors d'une réunion avec votre groupe. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site Web de la SCHL à www.schl.ca ou composez le 1 800 668-2642.

FORMATION SUR LE DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL

Des cours à l'échelle nationale visant à créer dans les collectivités des compétences en création et en gestion de logements abordables

La réussite d'un projet de création de logements repose souvent sur les efforts d'une équipe dévouée, habituellement composée de bénévoles qui travaillent de nombreuses heures, sans rémunération, et qui fournissent les compétences, le savoir-faire et l'engagement nécessaires pour mener le projet à bien. Ainsi, l'aptitude à attirer et à retenir des bénévoles qualifiés et dévoués est un facteur essentiel de réussite.

La SCHL sait que pour accroître l'offre de logements abordables au Canada, il est indispensable de pouvoir compter sur des organismes capables de concevoir et de construire de tels logements. C'est pour cette raison que le programme de Formation sur le développement du potentiel a été mis sur pied.

« Au Canada, bon nombre de personnes souhaitent s'attaquer au problème du logement, » mais elles ne savent tout simplement pas par où commencer, souligne Denise Van Herk, directrice intermédiaire du

Centre du partenariat de la SCHL. « Ces personnes possèdent souvent des compétences spécialisées, par exemple dans le domaine bancaire ou de la construction, mais elles ne savent pas comment les mettre à profit pour créer des logements. C'est ici que la formation peut faire toute la différence. »

La formation sur le développement du potentiel permettra aux fournisseurs de logements d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour s'organiser en vue de concevoir et de gérer des projets de logements dans leur collectivité. Les bénéficiaires de subventions de démarrage intéressés recevront cette formation en priorité.

Contenu de la formation

La formation est divisée en trois grands modules :

L'organisation de groupe aide les proposants à bien comprendre leur rôle, leurs responsabilités, les ressources dont ils disposent et les obligations juridiques de leur organisme.

L'aménagement d'un ensemble d'habitation

traite des divers aspects de la production un ensemble de logements et présente les étapes à suivre. Les participants apprendront à :

- comprendre les besoins en logement de leur collectivité par le biais d'études de marché ;
- évaluer diverses options pour déterminer s'il est préférable de construire un nouveau bâtiment ou d'acquiescer et de rénover un bâtiment existant ;
- analyser la viabilité d'un projet ;

La gestion d'un ensemble d'habitation

- rassembler des fonds, trouver des partenaires et obtenir du financement ;
- comprendre les grandes lignes du processus de conception et de soumission ; et
- comprendre les étapes de construction et de rénovation

d'habitation aidera les participants à assurer la stabilité de l'ensemble à travers le temps. Ce module, leur fournira les grandes lignes de la gestion et l'entretien d'un ensemble de logements, y compris sur certains aspects financiers tels que la planification et l'établissement de budgets pour l'entretien, la réparation et la rénovation de bâtiments. En outre, ce module les informera sur les obligations des propriétaires et des locataires.

Le Centre du partenariat prévoit que cette formation, en particulier celle qui sera offerte aux bénéficiaires de financement initial, sera d'une utilité concrète pour les projets d'aménagement actuels. À tous les stades de la formation, les participants pourront appliquer les connaissances acquises à leur propre projet de logements. Par exemple, ils apprendront à élaborer un plan d'affaires, puis ils en rédigeront un spécifiquement adapté à leur projet.



Le Centre du partenariat

Hausse de plafond des loyers et remise partielle : redéfinition des PRÊTS FPP

Pour l'aménagement de logements abordables, les proposant admissibles peuvent maintenant obtenir des prêts sans intérêt pouvant atteindre 100 000 \$ (la limite antérieure était de 75 000 \$) par le biais du programme de Financement pour la préparation de projets (FPP) de la SCHL.

Comment s'effectue le remboursement

Lorsque le projet se concrétise, le prêt FPP est remboursé à même le financement aux immobilisations, normalement le premier versement du prêt hypothécaire. Si le proposant réussit à créer un ensemble de logements mais qu'il ne réussit pas, malgré sa bonne volonté, à faire en sorte que les loyers soient suffisamment bas pour répondre aux critères d'abordabilité de la SCHL, le capital devra être remboursé en entier. Dans le cas contraire, une partie du prêt fera l'objet d'une remise. Dans tous les cas, la SCHL ne perçoit aucun intérêt sur les prêts FPP.

Processus de demande

Vous pouvez obtenir une trousse de demande en consultant le site Web de la SCHL à www.schl.ca, en communiquant avec le représentant du partenariat de votre région ou en téléphonant au 1 800 668-2642. Les demandes doivent être accompagnées d'une description détaillée du projet. Les représentants en partenariat de la SCHL peuvent fournir de l'assistance aux demandeurs à cet égard ainsi que pour d'autres aspects du processus de demande.

accessibles à tous les proposant qui veulent créer des logements abordables, y compris les promoteurs privés et sans but lucratif.

Le prêt sans intérêt aide le promoteur à couvrir les frais de préparation de son projet jusqu'à ce qu'il soit en mesure d'obtenir le financement nécessaire pour passer à sa réalisation. Ce type de prêt vise à soutenir les projets dont la préparation est assez avancée, plutôt que ceux qui en sont aux étapes initiales et pour lesquels une subvention de démarrage est appropriée.

Dans le but de soutenir le plus d'ensemble de logements possible, la SCHL n'accorde de prêts qu'aux proposant qui ne sont pas admissibles à un financement des immobilisations octroyé en vertu d'une entente fédérale-provinciale ou fédérale-territoriale sur l'habitation. Ces ententes permettent aux provinces et aux territoires de fournir des fonds couvrant le même type de charges que les prêts FPP.

De plus, comme le budget du programme FPP est limité, il est judicieux de restreindre ces prêts aux proposant qui n'ont pas d'autre option de financement

La SCHL a également annoncé qu'une portion des prêts FPP fera l'objet d'une remise lorsque les proposant réussiront à aménager des ensembles s'ajoutant au parc de logements abordables, selon la définition que la SCHL donne de ces derniers.

Deux niveaux de remise – 20 % et 35 %

L'objectif de la SCHL est de favoriser la création de logements dont le loyer est inférieur au prix du marché ; par conséquent, elle établit le montant de la remise en fonction du degré d'abordabilité de l'ensemble par rapport aux prix de location courants. Si le loyer de la majorité des logements locaux d'un ensemble se situe au niveau 1 de la SCHL, les emprunteurs sont tenus de rembourser 80 % de leur prêt (remise de 20 %). Si le loyer des logements aménagés se situe au niveau 2 de la SCHL, le promoteur doit uniquement rembourser 65 % du prêt (remise de 35 %).

Admissibilité des projets et des proposant

Par le passé, les prêts FPP étaient uniquement accordés aux fournisseurs de logements abordables à but non lucratif. Avec sa nouvelle approche, le Centre du partenariat de la SCHL met l'accent sur l'augmentation de l'offre de logements abordables et est disposé à soutenir tout projet qui répond à cet objectif. En l'occurrence, les prêts FPP sont maintenant

BON Démarrez du PIED avec le financement INITIAL DE LA SCHL

Le financement initial de la SCHL aide les membres d'une collectivité qui en sont aux premiers stades de l'élaboration d'un projet immobilier dont les logements seront abordables, dont le concept est innovateur ou qui sera intégré à la collectivité, ou qui présentera une combinaison de ces trois caractéristiques. Le financement initial est offert en conjonction avec le Programme de formation sur le développement du potentiel de la SCHL.

Le financement initial

Selon Denise Van Herk, directrice intérimaire du Centre de partenariat de la SCHL, « le financement initial, conjointement avec la formation sur le développement du potentiel, peut donner aux futurs fournisseurs de logements le financement et les connaissances dont ils ont besoin pour recueillir des données sur les besoins et la demande dans leur collectivité.

« Armés d'un plan d'affaires, ces promoteurs seront mieux préparés pour rallier la collectivité et obtenir les ressources dont ils ont besoin pour réaliser leurs projets », croit Denise Van Herk.

Chaque projet peut recevoir une somme maximale de 20 000 \$ en aide à diverses activités dans les premiers stades d'un projet. De ce montant, jusqu'à 10 000 \$ peuvent être consentis sous la forme d'une subvention, et 10 000 \$ sous la forme d'un prêt sans intérêt. Les activités visées sont notamment :

- ☐ les études du marché du logement pour évaluer le besoin et la demande pour l'ensemble du projet ;
 - ☐ la préparation d'un plan d'affaires ;
 - ☐ l'évaluation des options d'acquisition ;
 - ☐ l'inspection des propriétés existantes ;
 - ☐ la préparation des devis pour les rénovations ;
 - ☐ les dessins architecturaux préliminaires.
- Le financement initial s'adresse aux organismes sans but lucratif, aux coopératives d'habitation, aux Prem  res Nations, aux entrepreneurs privés ainsi qu'aux personnes et aux groupes – constitués ou non en sociétés – qui projettent de développer un ensemble de logements.
- Faites vite ! Premier appel de propositions : du 1  r mai au 2 juillet 2003**
- La SCHL accordera un financement aux meilleurs projets à l'issue d'un processus d'appel de propositions qui aura lieu au moins une fois par

année. Le premier processus est déjà amorcé. Vous pouvez vous procurer la trousse de demande de financement initial en vous rendant sur le site Web de la SCHL à www.schl.ca ou en communiquant avec le représentant en partenariat de votre région en composant le 1 800 668-2642. Le prochain processus d'appel de propositions d  marquera au début de 2004.

Conditions du financement Initial

Les bénéficiaires de financement initial doivent conclure avec la SCHL une entente stipulant les montants accordés en prêt et en subvention, les activités pour lesquelles ils sont consentis et le calendrier d'exécution de ces activités. La SCHL évaluera les bénéficiaires pour déterminer s'ils doivent suivre la formation sur le développement du potentiel offerte gratuitement par la SCHL. Ils y apprendront les renseignements et les compétences nécessaires à l'organisation, à l'élaboration et à la gestion de projets immobiliers dans leur collectivité.

LA SCHL BONIFIE SON EN VUE DE STIMULER LA CRÉATION DE LOGEMENTS ABORDABLES

La SCHL a bonifié ses produits d'assurance prêt hypothécaire afin de favoriser la création de nouveaux logements abordables. Les exigences ont été assouplies pour les constructeurs, les promoteurs immobiliers, les organismes sans but lucratif et les coopératives souhaitant créer des logements locatifs et des logements de propriétaires-occupants abordables.

« Nous offrons maintenant une plus grande souplesse, laquelle se traduit par des prêts plus importants, des primes d'assurance réduites et un plus grand éventail de types de mises de fonds possibles pour les propriétaires, » a déclaré Debra Darke, directrice nationale de la Souscription à la SCHL. « Le degré de souplesse offert aux emprunteurs individuels varie en fonction du degré d'abordabilité de l'ensemble. »

Selon Madame Darke, « la SCHL fait tout en son pouvoir pour stimuler la création de partenariats visant à

en respectant les impératifs commerciaux de la Société. »

« Nous offrons maintenant un produit qui permet aux clients de choisir parmi une gamme de solutions leur permettant d'adapter leur prêt à leurs besoins et à leur situation. C'est ce que nous entendons quand nous parlons de souplesse. »

Nouvelles solutions pour les projets de logements locatifs abordables

La SCHL offre ces modalités assouplies aux promoteurs d'ensembles de dimensions et de conception modestes et aux locataires sans but lucratif et à but lucratif répondant aux critères d'abordabilité de base.

Primes réduites – La SCHL réduit le montant des primes d'assurance

hypothécaire pour les proposant qui créent des logements locatifs abordables. Ceux-ci peuvent choisir entre le paiement de primes réduites ou d'autres solutions, telles qu'un prêt plus élevé. La SCHL met également en place un système de crédits de primes afin d'inciter les promoteurs du secteur privé à participer à la création d'ensembles de logements abordables sans but lucratif. Ils obtiendront en retour une réduction de leurs primes d'assurance hypothécaire pour un prêt ultérieur assuré par la SCHL.

Mise de fonds réduite et prêts plus élevés – Madame Darke

souligne que les clients ont souvent fait remarquer à la SCHL qu'une des difficultés principales de la création de nouveaux logements abordables était de réunir les fonds nécessaires pour le versement initial. Le montant de la mise de fonds est désormais réduit. Jusqu'à la fin de 2006, la SCHL autorisera des prêts pouvant représenter jusqu'à 95 % de la valeur de l'ensemble.

Dans un même ordre d'idées, la Société assouplit les exigences relatives au flux de trésorerie, au versement des avances et au remboursement. Les exigences de couverture des charges financières par les loyers d'un ensemble varient en fonction du degré d'abordabilité de l'ensemble ; cela signifie qu'un nombre important de nouveaux ensembles locatifs auront droit à des prêts assurés plus élevés. Les emprunteurs qui choisiront de payer

Nouvelles solutions pour les occupants de logements de propriétaires-occupants

La SCHL évaluera uniquement les propositions de création d'ensembles de logements abordables pour propriétaires-occupants comprenant cinq logements ou plus. Il n'est pas nécessaire que les logements soient tous situés au même endroit.

« En ce qui a trait aux logements pour propriétaires-occupants, les améliorations principales visent la mise de fonds, » souligne Madame Darke. « Un plus grand nombre de types de mise de fonds sera autorisé : par exemple, l'acheteur potentiel ou un tiers peut contribuer par des heures de travail bénévole. De plus, le capital emprunté auprès de sociétés de parrainage du partenariat est maintenant accepté. Des portions du loyer des ensembles de type "location avec option d'achat" peuvent également servir à effectuer la mise de fonds, tout comme les subventions octroyées par des organismes autres que le gouvernement. »

La SCHL accordera à certaines conditions des périodes d'amortissement pouvant aller jusqu'à 35 ans et se montrera plus souple à l'égard de l'amortissement brut de la dette.

Les prêts accordés par le programme FPP (Financement pour la préparation de projets) seront également plus élevés. En effet, la limite de ces prêts passera de 75 000 \$ à 100 000 \$. De plus, les promoteurs dont les logements sont jugés abordables par la SCHL n'auront pas à rembourser la totalité de leur prêt.

Des nouveautés seront également apportées à l'assurance prêt hypothécaire de la SCHL. En effet, la Société assouplira ses produits d'assurance, tant pour les logements locatifs que pour les logements destinés à des propriétaires-occupants. Des prêts plus élevés, des primes d'assurance réduites et des sources de financement plus nombreuses, voilà qui résume les principaux changements. L'assurance prêt hypothécaire est l'un des plus importants outils de partenariat de la SCHL.

Pourquoi ces changements ?

Selon Deborah Taylor, directrice de la Division d'aide au logement, la SCHL a élaboré de nouveaux produits et en a amélioré d'autres afin de répondre aux nombreuses demandes d'organismes intéressés par le logement abordable.

« Ces organismes nous ont confié que nous pouvions en faire davantage pour les aider dans leurs efforts de construction de logements abordables. Selon eux, l'absence de nouveaux programmes pour le logement social fait perdre à certaines collectivités leur capacité à résoudre leurs problèmes de logement. On nous a en outre dit que les règles et exigences de notre assurance prêt hypothécaire étaient trop rigides et qu'elles constituaient un obstacle pour les groupes qui tentaient de trouver du financement pour des logements abordables. »

« Nous avons donc créé les outils dont ont besoin nos partenaires pour construire des logements abordables. Nos critères de partenariat sont maintenant plus précis et notre définition de logement abordable est beaucoup plus claire, » conclut Deborah Taylor.

CE QUE LA SCHL ENTEND PAR . . .

ABORDABILITÉ – La SCHL détermine si un ensemble de logements est abordable en comparant le prix de location ou de vente des logements à celui de logements de taille et de conception similaires sur le même marché. Qu'ils soient destinés à la location ou à la vente, les logements doivent être de taille et de conception modestes. Plus les logements sont abordables, plus les avantages proposés par la SCHL sont nombreux.

Un ensemble de logements locatifs est jugé abordable lorsque la majorité de ses logements sont loués à un prix inférieur à la limite établie par la SCHL. Il existe deux niveaux d'abordabilité. La SCHL fixe la limite du niveau 1 au 80^e centile des logements locatifs similaires dans un marché immobilier donné, et celle du niveau 2 au 65^e centile. Les fournisseurs de logements peuvent connaître les limites des niveaux 1 et 2 pour leur marché dans le tableau publié par la SCHL. Nous les invitons à consulter ce tableau dans notre site Internet – www.schl.ca – ou à communiquer avec nous par téléphone en composant le 1 800 668-2642.

Un logement destiné à un propriétaire-occupant est jugé abordable lorsque son prix de vente est inférieur à celui des logements de même type, de même taille et comptant le même nombre de chambres sur le marché concerné. Un ensemble de logements peut être considéré comme intégré s'il est réalisé par les résidents d'une collectivité, pour eux-mêmes ou pour d'autres membres, et s'il a l'appui de cette collectivité.

INNOVATION – Un projet peut être jugé innovateur s'il est le fruit d'une approche originale ou non traditionnelle face aux besoins et à la demande, ou s'il teste l'applicabilité d'un concept qui existe ailleurs, mais qui est nouveau dans la région.

DE NOUVEAUX OUTILS de la SCHL annoncés pour les promoteurs de logements abordables

La SCHL a annoncé une nouvelle série de mesures novatrices dont l'objectif est d'encourager et de soutenir un nombre accru de partenariats pour la construction de logements abordables dans les collectivités. Ces nouvelles mesures, décrites dans le présent supplément, aideront de plusieurs façons les promoteurs immobiliers à répondre aux besoins en logement de leur collectivité.

« Nous savons qu'il n'y a pas de deux collectivités semblables et que les solutions doivent être aussi variées que les besoins. Voilà pourquoi nos nouvelles mesures sont si souples, » a affirmé Denise Van Herk, directrice intermédiaire du Centre de partenariat de la SCHL. « Un plus grand nombre de promoteurs immobiliers, tant du secteur privé que du secteur sans but lucratif, pourront profiter de ces nouveaux outils de partenariat, » a enchaîné madame Van Herk. Nous invitons et encourageons donc tous ceux et celles qui souhaitent créer des logements abordables à présenter leurs projets. »

Quoi de neuf ?

Le financement initial et le programme de Formation sur le développement du potentiel sont deux des nouvelles mesures de la Société. La SCHL étendra par ailleurs ses services de consultation. En

« Nous reconnaissons que les promoteurs immobiliers qui s'engagent à construire des logements abordables aident la SCHL à atteindre les objectifs de sa politique publique. Par conséquent, plus les logements construits seront abordables, plus les outils mis à la disposition des promoteurs par la SCHL seront nombreux. »

effet, un plus grand nombre d'employés seront disponibles pour conseiller les promoteurs plus tôt dans le processus de réalisation de leurs projets. (suite à la page 2)

